

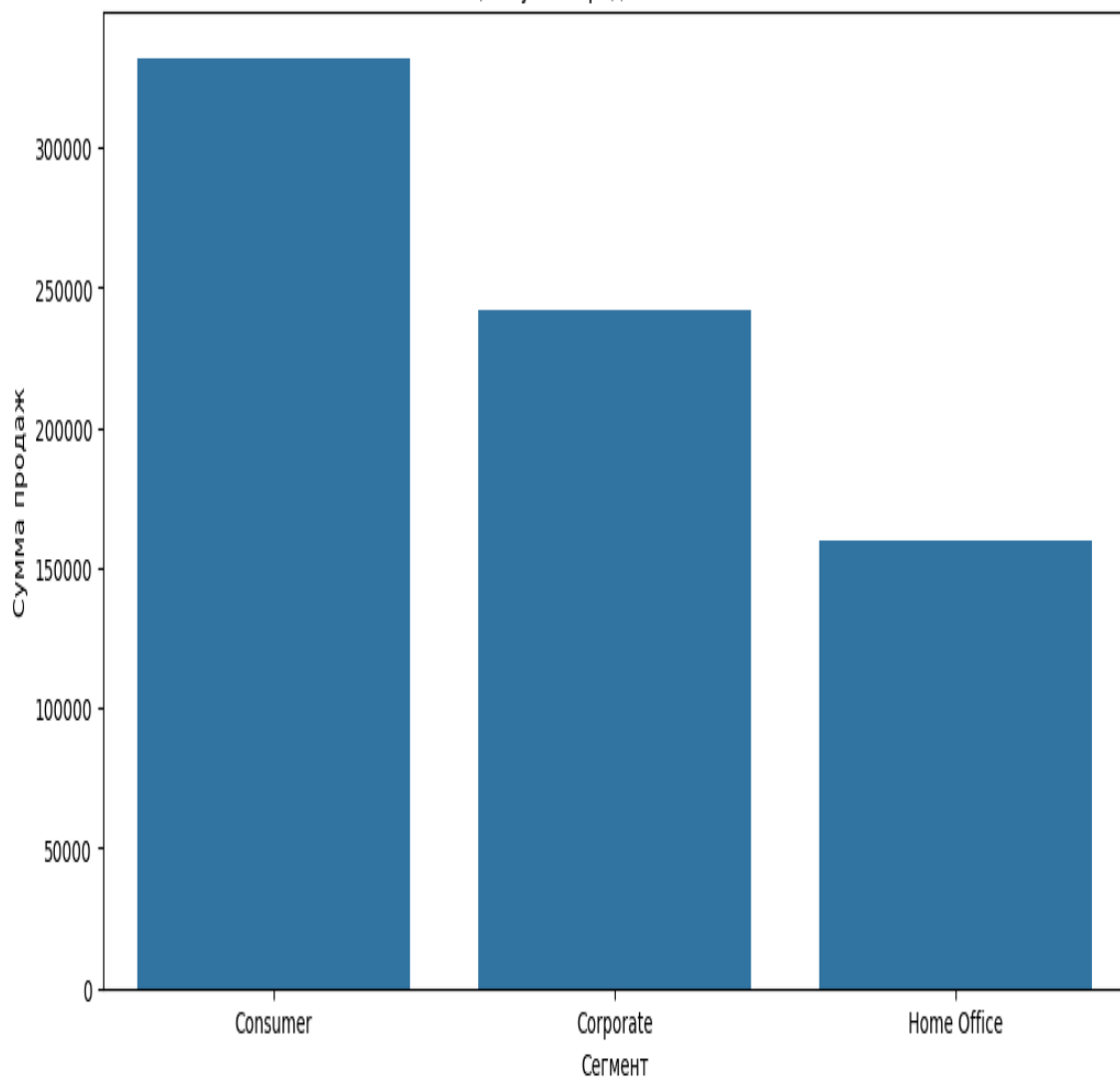
Пользовательские предпочтения клиентов



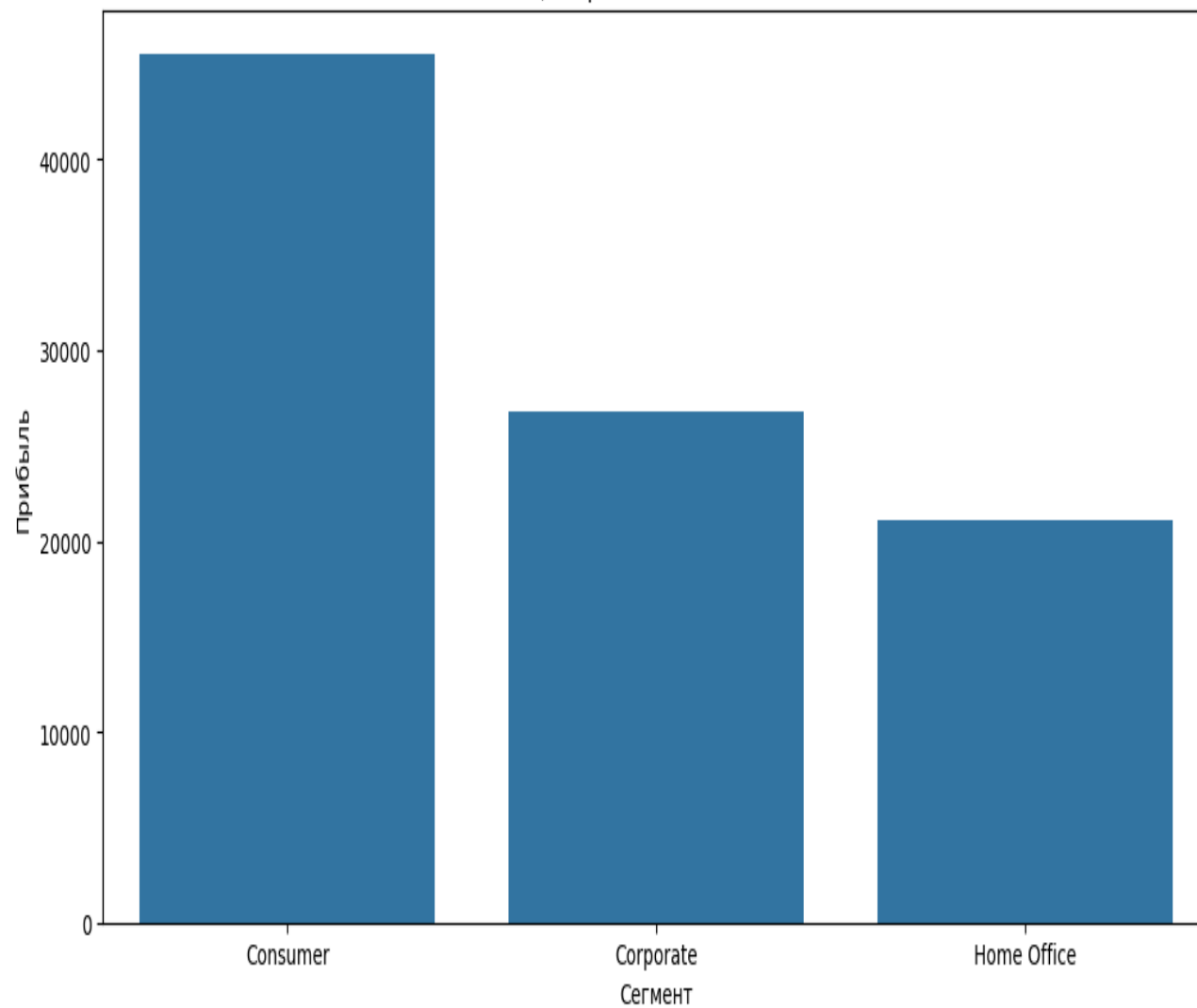
Выполнил: Евгений Тепляков
@YugaStFM
(данные взяты с ресурса Kaggle)

Наибольшую прибыль показывает сегмент обслуживания частных клиентов

Общая сумма продаж по сегментам

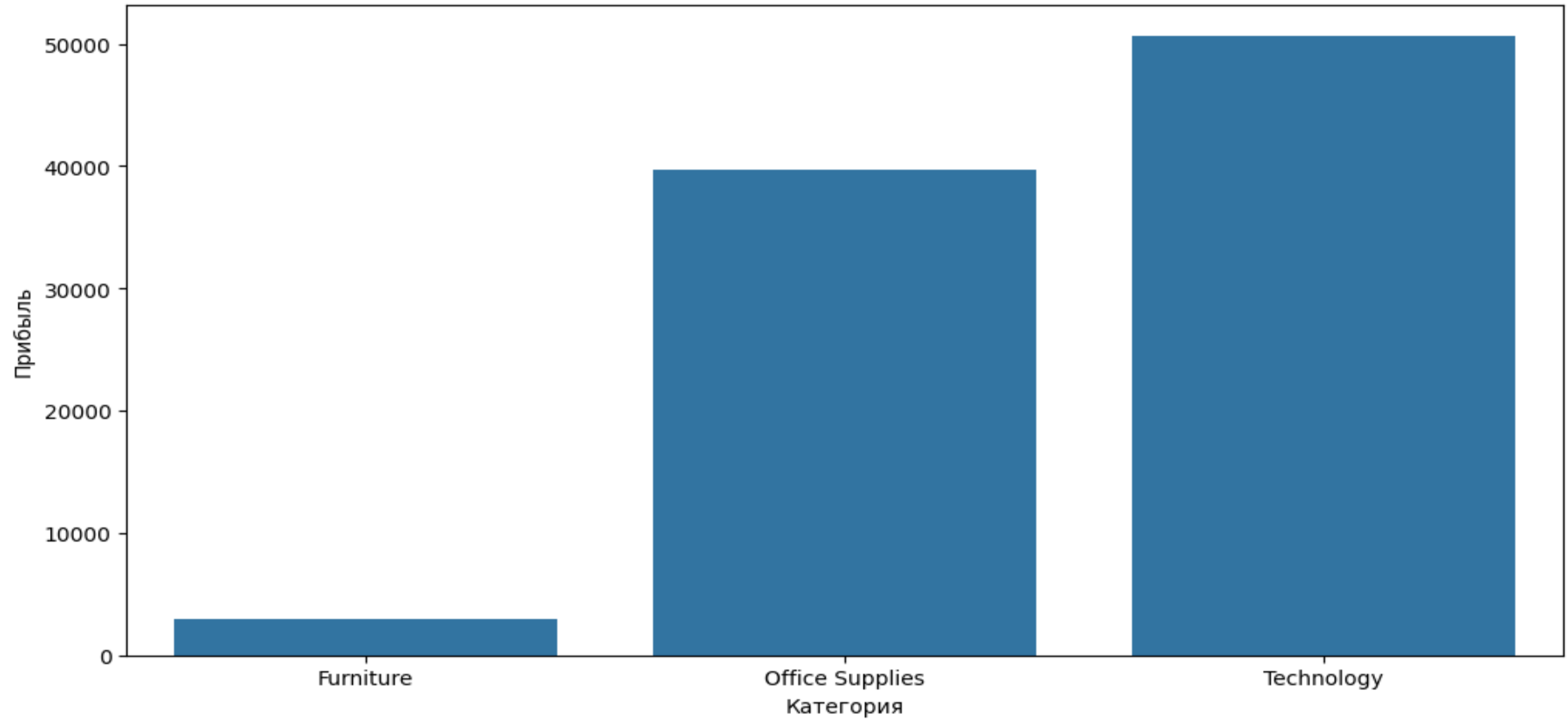


Общая прибыль по сегментам

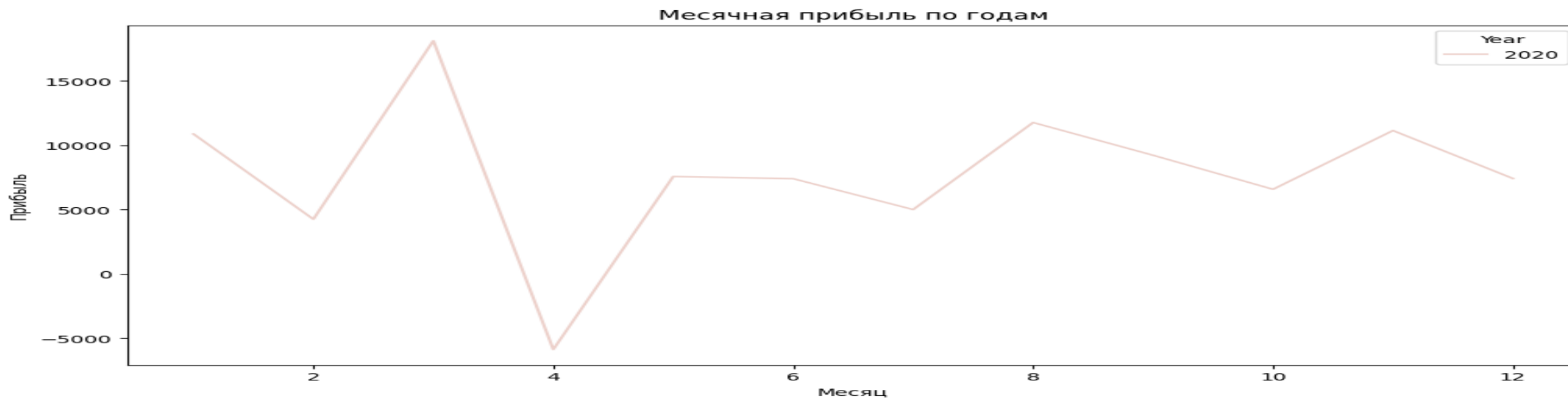
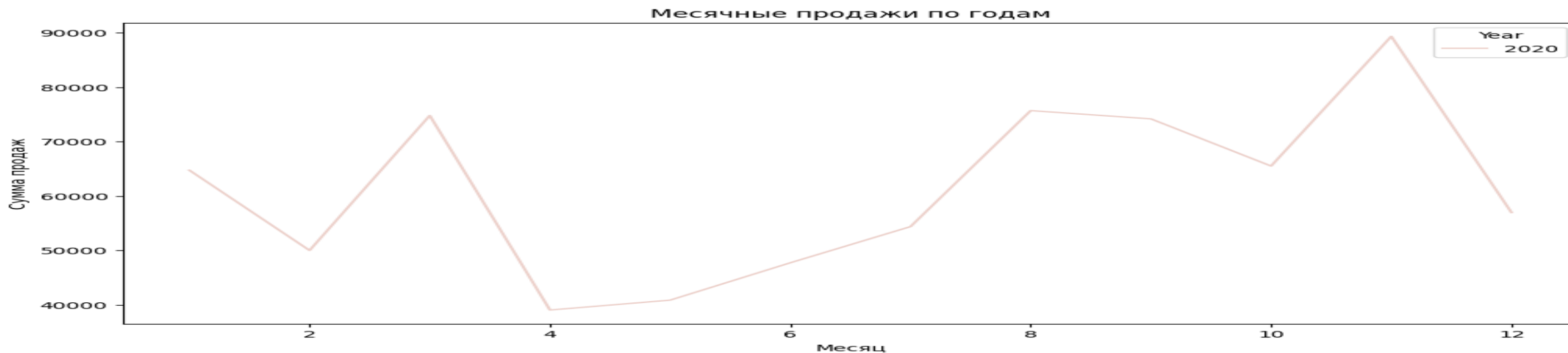


Подавляющая доля продаж в сегменте Technology

Общая прибыль по категориям товаров



Пик продаж приходится на ноябрь, при этом значительное повышение продаж можно наблюдать в начале весны и осени



Выводы:

На основе предоставленных данных можно сделать несколько ключевых выводов и наблюдений о продажах, клиентах и прибыли.

Общее количество клиентов и транзакций

- Количество уникальных клиентов: 693

- Общее количество транзакций: 3312

- Среднее количество транзакций на клиента: 4.78

Эти данные указывают на то, что на каждого клиента в среднем приходится почти 5 транзакций, что свидетельствует о высокой лояльности клиентов и их заинтересованности в продукции.

Общая сумма продаж:

- Consumer: 331,904.70
- Corporate: 241,847.82
- Home Office: 159,462.73

Наибольшую долю продаж составляет сегмент Consumer, что может свидетельствовать о том, что физические лица покупают больше товаров, чем корпоративные клиенты. Это может давать представление о целевой аудитории и предпочтениях.

•Общая прибыль:

- Consumer: 45,568.24
- Corporate: 26,782.36
- Home Office: 21,088.67

Несмотря на то, что сегмент Corporate приносит меньше продаж, он более прибыльный по сравнению с сегментом Home Office. Это может быть связано с более высокими ценами на товары, которые покупают корпоративные клиенты, или с меньшими скидками.

•Общая прибыль:

- Furniture: 3,018.39
- Office Supplies: 39,736.62
- Technology: 50,684.26

Категория Technology приносит наибольшую прибыль, что может указывать на высокий спрос на технологические товары. В то же время, категория Furniture имеет значительно меньшую прибыль, возможно, из-за более низкой маржи или меньшего объема продаж.

Заключение

1.Сегменты: Сегмент Consumer является основным источником продаж, но корпоративные клиенты приносят более высокую прибыль.

2.Категории товаров: Технологические товары представляют собой наиболее прибыльную категорию, и стоит рассмотреть возможность увеличения предложений в этой области.

3.Лояльность клиентов: Среднее количество транзакций на клиента указывает на то, что клиенты возвращаются за повторными покупками, что является положительным знаком для бизнеса.

Рекомендации для Amazon:

- Рассмотреть возможность увеличения маркетинговых усилий для привлечения корпоративных клиентов, так как они приносят большую прибыль.

- Увеличить ассортимент товаров в категории Technology для удовлетворения спроса.

- Анализировать причины низкой прибыли в категории Furniture и, возможно, корректировать ценовую стратегию или предлагать дополнительные скидки для повышения объема продаж.